

# **A1 Разработка стратегии и развитие бизнеса**

Регламент процесса

Версия: 1.1.1

Статус: В работе

УТВЕРЖДАЮ

\_\_\_\_\_  
(Должность)

\_\_\_\_\_  
(Подпись)

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## Перечень изменений

№	Версия	Статус	Дата изменения статуса	Изменения
1.	1.1.1	В работе	04.04.2007	На диаграмму добавлена внешняя ссылка "Подразделения компании" и исходящая из нее стрелка "Предложение о внесении изменений в документацию".

## Содержание

1. Общие положения .....	5
1.1. Содержание деятельности .....	5
1.2. Владелец процесса .....	5
1.3. Исполнители процесса .....	5
1.4. Результат процесса .....	5
2. Диаграмма процесса .....	6
3. Взаимодействие с другими процессами и внешней средой .....	7
3.1. Взаимодействие по Входу .....	7
3.2. Взаимодействие по Выходу .....	7
3.3. Управление процесса .....	8
4. Организация выполнения процесса .....	9
Приложение А. Состав ролей, участвующих в выполнении процесса .....	12

## Термины и сокращения

{Граница}	– внешний поставщик или потребитель стрелки. Находится за рамками моделируемой системы. Название не детализируется в случаях однозначного понимания читателями диаграммы или в случаях неоднозначности.
{Туннель}	– поставщик или потребитель стрелки. Название не детализируется в случаях однозначного понимания читателями диаграммы.
Бизнес-процесс	– последовательность действий (подпроцессов), направленная на получение заданного результата, ценного для организации (далее Процесс).
Владелец процесса	– должностное лицо, несущее ответственность за получение результата процесса и обладающее полномочиями для распоряжения ресурсами, необходимыми для выполнения процесса.
Входы бизнес-процесса	– ресурсы (материальные, информационные), необходимые для выполнения и получения результата процесса, которые потребляются или преобразовываются при выполнении процесса.
Выходы бизнес-процесса	– объекты (материальные или информационные), являющиеся результатом выполнения бизнес-процесса, потребляемые другими бизнес-процессами или внешними по отношению к организации клиентами.
Исполнитель процесса	– подразделение или должность сотрудника, выполняющего процесс.
Механизмы бизнес-процесса	– ресурсы (технологические, трудовые), используемые для выполнения процесса, целиком не потребляющиеся при выполнении одной итерации процесса.
Организационная структура управления	– совокупность специализированных функциональных подразделений, взаимосвязанных в процессе обоснования, выработки, принятия и реализации управленческих решений (далее Организационная структура).
Подпроцесс	– бизнес-процесс, являющийся составной частью вышестоящего процесса.
Процедура	– бизнес-процесс нижнего уровня, содержащий последовательность конечных (не требующих дополнительной детализации) операций (функций).
Управление бизнес-процесса	– управляющие воздействия, регламентирующие выполнение процесса.

## **1. Общие положения**

Настоящий документ является регламентом бизнес-процесса «А1 Разработка стратегии и развитие бизнеса» ООО «ИнТехПроект» и разработан в целях:

- Формирования единых правил и требований к организации процесса.
- Установления ответственности за результат процесса.
- Унификации и стандартизации документооборота.

### **1.1. Содержание деятельности**

Содержанием деятельности по процессу «А1 Разработка стратегии и развитие бизнеса» является разработка стратегии развития, позволяющей реализовать ожидания собственников.

### **1.2. Владелец процесса**

Владельцем процесса является:

- Директор

### **1.3. Исполнители процесса**

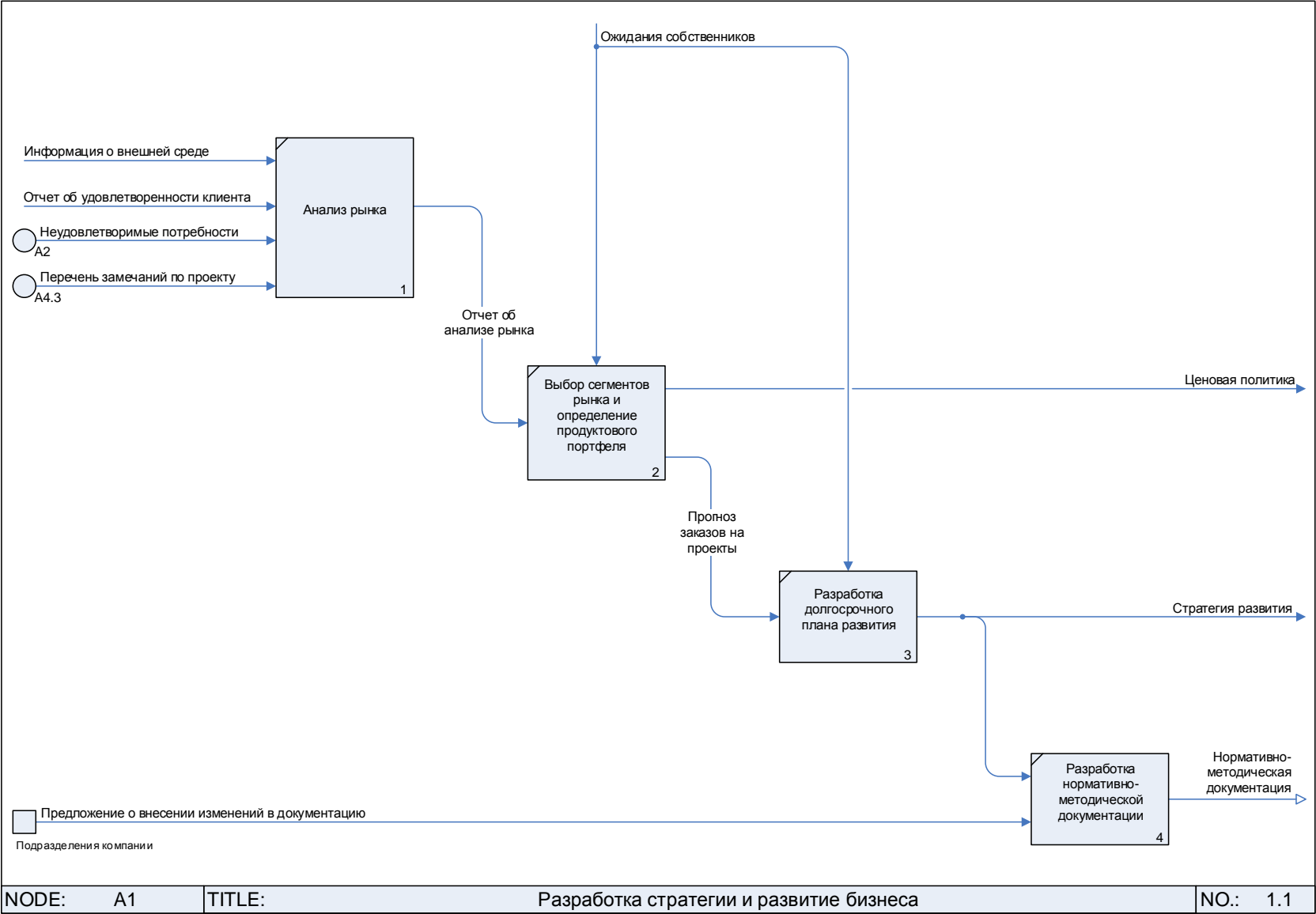
Субъекты, выполняющие процесс:

- Отдел продаж
- Руководитель подразделения (Роль)

### **1.4. Результат процесса**

Основным результатом процесса является разработанная стратегия развития и пакет нормативно-методической документации.

2. Диаграмма процесса



### 3. Взаимодействие с другими процессами и внешней средой

При выполнении процесса «А1 Разработка стратегии и развитие бизнеса» осуществляется взаимодействие с другими процессами и с внешней средой по входу, выходу, управлению и механизмам:

#### 3.1. Взаимодействие по Входу

№	Вход	Объекты	Поступает от	
			Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Информация о внешней среде	Информация о внешней среде		{Граница}
2.	Неудовлетворимые потребности		Отдел продаж	A2.2 Определение потребностей клиентов
3.	Отчет об удовлетворенности клиента	Отчет об удовлетворенности клиента	Команда проекта	A4.3.1 Ввод системы в эксплуатацию
4.	Перечень замечаний по проекту	Перечень замечаний по проекту	Сотрудники, формирующие замечания по проекту	A4.3.2 Формирование замечаний по проекту
5.	Предложение о внесении изменений в документацию	Предложение об изменении нормативно-методической документации	Подразделения компании	Подразделения компании

#### 3.2. Взаимодействие по Выходу

№	Выход	Объекты	Передается	
			Получатель	Процесс/Внешняя среда
1.	Нормативно-методическая документация			{Туннель}
2.	Стратегия развития	Стратегия развития	Отдел продаж	A2.1 Привлечение клиентов
			Отдел кадров	A3.1 Определение потребностей в персонале
3.	Ценовая политика	Ценовая политика	Отдел продаж	A2.2 Определение потребностей клиентов

### 3.3. Управление процесса

№	Вход	Объекты	Поступает от	
			Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Ожидания собственников			{Граница}



## 4. Организация выполнения процесса

### A1.1 Анализ рынка

#### Владелец подпроцесса

- Директор

#### Исполнители подпроцесса

Субъекты, выполняющие процесс:

- Начальник отдела продаж (Отдел продаж)

**Результат выполнения:** разработанный отчет об анализе рынка.

#### Входы подпроцесса

№	Вход	Объекты	Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Информация о внешней среде	Информация о внешней среде		{Граница}
2.	Неудовлетворимые потребности		Отдел продаж	A2.2 Определение потребностей клиентов
3.	Отчет об удовлетворенности клиента	Отчет об удовлетворенности клиента	Команда проекта	A4.3.1 Ввод системы в эксплуатацию
4.	Перечень замечаний по проекту	Перечень замечаний по проекту	Руководитель проекта	A4.3.2 Формирование замечаний по проекту

#### Выходы подпроцесса

№	Выход	Объекты	Получатель	Процесс/Внешняя среда
1.	Отчет об анализе рынка	Отчет об анализе рынка	Отдел продаж	A1.2 Выбор сегментов рынка и определение продуктового портфеля

### A1.2 Выбор сегментов рынка и определение продуктового портфеля

#### Владелец подпроцесса

- Начальник отдела продаж (Отдел продаж)

#### Исполнители подпроцесса

Субъекты, выполняющие процесс:

- Отдел продаж

**Результат выполнения:** описание продуктового портфеля и ценовая политика компании.

#### Входы подпроцесса

№	Вход	Объекты	Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Отчет об анализе рынка	Отчет об анализе рынка	Начальник отдела продаж	A1.1 Анализ рынка

#### Выходы подпроцесса

№	Выход	Объекты	Получатель	Процесс/Внешняя среда
1.	Прогноз заказов на проекты	Прогноз заказов на проекты	Начальник отдела продаж	A1.3 Разработка долгосрочного плана развития

№	Выход	Объекты	Получатель	Процесс/Внешняя среда
2.	Ценовая политика	Ценовая политика	Отдел продаж	A2.2 Определение потребностей клиентов

#### Управление подпроцесса

№	Вход	Объекты	Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Ожидания собственников			{Граница}

### A1.3 Разработка долгосрочного плана развития

#### Владелец подпроцесса

- Директор

#### Исполнители подпроцесса

Субъекты, выполняющие процесс:

- Начальник отдела продаж (Отдел продаж)

**Результат выполнения:** разработанная стратегия развития.

#### Входы подпроцесса

№	Вход	Объекты	Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Прогноз заказов на проекты	Прогноз заказов на проекты	Отдел продаж	A1.2 Выбор сегментов рынка и определение продуктового портфеля

#### Выходы подпроцесса

№	Выход	Объекты	Получатель	Процесс/Внешняя среда
1.	Стратегия развития	Стратегия развития	Руководитель подразделения	A1.4 Разработка нормативно-методической документации
			Отдел продаж	A2.1 Привлечение клиентов
			Отдел кадров	A3.1 Определение потребностей в персонале

#### Управление подпроцесса

№	Вход	Объекты	Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Ожидания собственников			{Граница}

### A1.4 Разработка нормативно-методической документации

#### Владелец подпроцесса

- Заместитель директора по качеству

#### Исполнители подпроцесса

Субъекты, выполняющие процесс:

- Руководитель подразделения (Роль)

**Результат выполнения:** актуальная нормативно-методическая документация.

**Входы подпроцесса**

№	Вход	Объекты	Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Предложение о внесении изменений в документацию	Предложение об изменении нормативно-методической документации	Подразделения компании	Подразделения компании
2.	Стратегия развития	Стратегия развития	Начальник отдела продаж	A1.3 Разработка долгосрочного плана развития

**Выходы подпроцесса**

№	Выход	Объекты	Получатель	Процесс/Внешняя среда
1.	Нормативно-методическая документация			{Туннель}

## Приложение А. Состав ролей, участвующих в выполнении процесса

№	Роль	Субъект	Подразделение	Предмет деятельности
1.	Команда проекта	Ведущий инженер	ИнТехПроект	
		Мастер	ИнТехПроект	
		Монтажник	Монтажный участок	
		Начальник монтажного участка	Монтажный участок	
		Руководитель проекта	ИнТехПроект	
2.	Руководитель подразделения	Главный бухгалтер	Бухгалтерия	
		Заместитель директора по качеству	ИнТехПроект	
		Заместитель директора по производству	ИнТехПроект	
		Начальник инженерно-технического отдела	Инженерно-технический отдел	
		Начальник монтажного участка	Монтажный участок	
		Начальник отдела кадров	Отдел кадров	
		Начальник отдела продаж	Отдел продаж	
		Начальник отдела снабжения	Отдел снабжения	
		Руководитель проекта	ИнТехПроект	
3.	Сотрудники, формирующие замечания по проекту	Ведущий инженер	ИнТехПроект	
		Заместитель директора по производству	ИнТехПроект	
		Мастер	ИнТехПроект	
		Начальник инженерно-технического отдела	Инженерно-технический отдел	
		Начальник монтажного участка	Монтажный участок	
		Руководитель проекта	ИнТехПроект	